

2016年度「管理者課題別研修」シリーズ⑧

経営者～一般社員対象「営業の基本スキルと組織づくり」 ～ 営業の基本の型とやりがいのある営業チームづくり!! ～

営業という仕事は個人の“意欲”が“成果”に直結します。ノルマなどで無理やり人を動かすのは誤りです。“意欲”を引き出し“成果”を生み出す営業活動を行うためには、仕事の目的を理解し、やりがいを感じられる組織づくりと、個人が自信を持って活動できる基本スキルを身につけることが必要です。

スポーツなどさまざまな分野で、重要視される基本の型(カタ)。しかし営業という仕事では、マナーや礼儀という社会人に不可欠な型以上に一步踏み込んだ「営業の基本の型」はあまり意識されていないのではないのでしょうか。

基本の型を学ぶことは、経験の少ない人だけでなく、経験豊富な人にとっても現状を見直しレベルアップするために重要です。その上でそれぞれが理想となる営業組織の姿を明確化し、それに向けて近づけていきましょう。そこで、今回の研修では、「営業の基本の型」と、やりがいのある営業チームづくりについて、考察を深めていただきます。

狙い	「誰に」「何を」「どのように」営業すべきか、また各営業プロセスの基本の型とやりがいのある組織づくりについて学び、商品・サービスの提案を通してお客様のお役に立つ営業を目指します。		
特徴	基本的な内容のため、どの営業スタイルにも応用できる研修です(※ 法人向け新規営業が中心)		
対象者	営業に関わっている人、関わりたい人(役職は問いません) ※ 上司と部下、先輩・後輩一緒の参加も大歓迎です!(班分け等配慮いたします)		
実施日時	2017年2月18日(土) 9:30～17:00 9:10～受付開始		
9:30	① オリエンテーション	・研修のねらいと進め方についての説明・自己紹介	
10:00	② 誰に・何を・どのように営業するか	・ターゲット設定、提供価値、営業方法の考え方について講義	
10:50	③ お客様の抵抗への対応・想定	・「事前準備」「アプローチ」講義、グループワーク、発表、質疑応答・意見交換	
12:00	■ 昼食・休憩		
13:00	④ お客様のニーズを理解する	・「ヒアリング」「プレゼンテーション」「ロジック」講義、ロールプレイ、質疑応答・意見交換	
14:30	⑤ 人はどんな時にやる気になるか	・「チームづくり」講義、グループワーク、発表、質疑応答・意見交換	
16:10	⑥ まとめと振り返り	～17:00	・一日のまとめと気づき・学びのシェア
懇親会	研修終了後 17:15 頃～、サンポート高松近辺の店 (参加費 4,000 円/名 程度)		
講師	香川県中小企業診断士協会会員 森 昭博	会場	サンポートホール高松 63 会議室 (高松市サンポート 2-1 電話 087-825-5000)
定員	20 名 ※ グループ参加(1社4名様まで)大歓迎!	申込締切	2017年2月10日(金)
受講料	12,000 円(消費税別)/名 ※ テキスト代を含む	申込方法	eメールまたはFAX
お申込み お問合せ	一般社団法人 香川県中小企業診断士協会 事務局: 八木 (eメール: mail8@shindan-kagawa.org) 〒761-0301 高松市林町 2217-15 香川産業頭脳化センター402号 電話: 087-814-6456		

【中小企業診断士】とは、経営コンサルタントとして唯一の国家資格であり、中小企業の経営課題に対応するため、診断・助言を行う専門家。当協会に所属する中小企業診断士は「地元企業とともに成長発展する」をモットーに、さまざまな活動で地域経済活動をサポートしています。

一般社団法人 香川県中小企業診断士協会事務局：八木行

FAX : 087-840-0321

【「営業研修」参加申込書】

お申込締切：2017年2月10日(金)

勤務先		電話番号	() -
お申込者/役職名	/	申込者メール	@
勤務先住所	〒 -		
ご参加者/役職名	/	ご参加者/役職名	/
	↓参加の場合〇印		↓参加の場合〇印
	/ 懇親会参加		/ 懇親会参加
ご参加者/役職名	/	ご参加者/役職名	/
	/ 懇親会参加		/ 懇親会参加

【個人情報の取り扱いについて】

参加申込書によりご提示いただきました個人情報は、本研修に関わる連絡・参加者名簿の作成など、運営上の管理のためにのみ利用いたします。